# 销售代理合同法律规定 代理销售合同精选(十九篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-01-20

*销售代理合同法律规定 代理销售合同一供货方： (以下简称乙方)甲方基于现有的农副产品物流园区和已构架的国内外市场网络，乙方依托建成和正在建设过程中的广西桂林x地区治理荒漠种植基地和农副产品开发资源，为了推动治理荒漠化事业发展和实施“南菜北运...*

**销售代理合同法律规定 代理销售合同一**

供货方： (以下简称乙方)

甲方基于现有的农副产品物流园区和已构架的国内外市场网络，乙方依托建成和正在建设过程中的广西桂林x地区治理荒漠种植基地和农副产品开发资源，为了推动治理荒漠化事业发展和实施“南菜北运”规划，实现“绿起来、富起来”的共同目标，达成如下协议：

第一条：甲方同意销售乙方生产的x产品。20\_\_年需求量约1000吨，20\_\_年需求量约5000吨，20\_\_年的需求数量暂定为10000吨，以后根据生产状况和国内外市场逐步增加需求量。

第二条：乙方向甲方提供x产品，该产品是在甲方指导下由乙方生产或由乙方下属企业生产提供。

第三条：产品名称、型号、商标、单价及供货时间。

甲乙双方确认买卖产品的名称型号为x，拟定价为x元/每吨起价，具体生产时间、供货时间由甲方工作进展的需要，并根据乙方生产能力，有乙方下达生产任务。

第四条：质量要求、技术标准、供方对质量负责的条件和期限。

乙方其生产或提供的产品达到国内标准、其他质量及技术标准参照国际市场的标准和行业标准，并同时符合乙方提供的产品小样。对于乙方生产所造成的产品质量缺陷，甲方可以无条件的退货。

由于该x是作为食品或食用原料。所以，双方必须以用户选择的有关方面的法规为准。如果有任何质量不能达到标准的问题，乙方在甲方通知后，可派人到当地考察并负责处理。

第五条：供货地点及方式、费用承担。

根据乙方生产企业所在地点，在乙方企业仓库提货或发到甲方指定地点交货，所发生运输、包装费用由乙方承担。

第六条：长短装及损耗。

乙方提供的产品为25kg/包，净重量差不超过±0.5kg/包，损耗分担依据法律对双方风险责任的划分承担。

第七条：包装及包装费用。

乙方无偿提供产品包装，产品包装外层为尼龙纤维袋，内分25包/1kg/包塑料独立包装。

第八条：结算方式及期限。

甲方提货时付清货款至乙方指定帐户。

第九条：甲方将产品广告、市场开发的一切费用计入货款，比例不超过合同价款的10%，以后逐年递减。

第十条：违约责任。

甲、乙双方均应善意、谨慎的履行本协议项下各项义务，如一方不履行或不完全履行本协议项下的义务，均构成违约，违约方应支付守约方违约金，造成其他损失的还应赔偿守约方的其他损失。

第十一条：协议争议的解决。

本协议在履行过程中发生争议，由双方当事人协议解决，双方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十二条：本合同一式两份，自双方法定代表人或授权代理人签字盖章后生效。未尽事宜，由双方签订补充合同约定。

购货方：

法定代表人：(或委托代理人)

供货方：

法定代表人：(或委托代理人)

签订地点：

签订时间： 年 月 日

**销售代理合同法律规定 代理销售合同二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方代理乙方指定产品在指定地区推广、销售等合作事宜达成如下协议：

一、代理区域

乙方授权甲方作为乙方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_客车在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省(市)部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌系列客车。

三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，争取指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆。

四、代理价格

1.代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2.甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17%增值税由甲方承担。

五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的20%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务

1.积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2.合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3.甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求和整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4.车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5.甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

七、乙方的责任和义务

1.自本协议签订之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品(标配)，其售价不得低于代理价。

2.保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3.产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4.积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5.乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%提取服务费，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上的按购车价\_\_\_\_\_\_\_\_\_%提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售代理合同法律规定 代理销售合同三**

甲方:乙方:为了维护甲、乙双方的共同利益,使双方共享品牌经营的优势,甲、乙双方在自愿、平等、诚信的基础上,经友好协商签订本合同,以期共同遵守,细则如下:

一.代\_\_\_\_区域及权限

1.甲方授权乙方或法人经营单位,合同期内在市(不含隶属行政\_\_\_\_市)范围内,发展经营及管理“妈妈屋”孕妇装专营店(以下简称专营店),使用相关的系统形象(系统图案另附),销售由甲方提供的相应产品。

2.代理经营统一模式为自负盈亏,独立核算,乙方自行承担经营中的相关法律责任和义务。

3.乙方发展经营的专营店里,所销售的孕妇装产品陈列数量,甲方提供的“妈妈屋”品牌不得低于60%。

4.在代理合同期内,乙方不得再代理同类型其他商标产品,也不得自行生产或加工同类型产品。

二.授权期限

1.限原则上为两年,即从年\_\_\_\_月日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月日止。若第\_\_\_\_\_\_\_\_年完成合同规定的保底量后,办理过延续手续后,本合同可自行延续\_\_\_\_\_\_\_\_年,甲方有权决定是否续约。

三.甲、乙双方的权利和义务

1.甲方提供招商资料及《专营店营运手册》,同时对乙方的经营进行指导和帮助,并对乙方管理人员(含市场人员、仓管人员、营业店长)给予培训及实习机会,乙方来甲方公司培训总人数在2人以内,时间不超过3天,食宿费用由甲方承担,超出部分由乙方自行承担。

2.甲方必须在收到乙方货款后(汇款、支票到帐之日起)\_\_\_\_日内发货。运费由乙方承担。

3.甲方授权乙方后,在该市范围内不得再授权第三方或直接向第三方供货,并有义务维护该区域不受其他代理商的窜货冲击,以保障乙方利益。

4.甲方提供必要的销售证件给乙方,以便乙方顺利销售,并提供相应的店面(专柜)形象设计支持及部分宣传用品、辅助用品(指装修效果图、灯箱片、品牌画、促销、广告气球、手提袋、授权铭牌等),另在适当的时期发布整体形象广告宣传支持或促销活动,其费用由甲方承担。

5.乙方必须认同甲方的企业和经营理念,在发展专营店过程中及标志使用上,必须接受甲方的管理和指导,必须使用甲方相关的系统形象(系统图案另附),严格执行公司的各种指导性通知和规定,乙方发展专营店必须按照公司要求统一装修风格、统一管理服务标准、统一价格管理、统一策划和促销活动。诚实、守信、合法经营,以确保品牌形象不受损害。

6.乙方必须年销售甲方所提供产品不低于万元(以甲方全国统一零售价的折为准,不含税),以下简称保底量。

7.乙方须向甲方交纳 元保证金(合同终止,甲、乙双方结清货款无误后,无息退还),在本合同签订\_\_\_\_日内乙方汇款,以后每次进货必须货款两清,款到发货,不得拖欠。8。乙方必须按照甲方的价格政策销售产品,不得恶意降价,扰乱市畅不得损害“妈妈屋”品牌形象。

四.配、换货制度

1.乙方配购货时,执行款到发货的原则,如因资金临时周转不畅,在征得本公司同意后,可享受7天的货款信用额使用权,其信用额最高为合同保证金的50%,如\_\_\_\_日内信用款没打到公司,公司将按每天0.3%收取滞纳金,以后不再享受此项权利。

2. 乙方每次购货时,必须有书面订单(传真或电子邮件)作为凭证,同时乙方每次在收到货品后,必须在48小时内将货品签收回执单传真给甲方,予以确定。

3.遇到以下三种情况时,甲方不能保证100%供货:a 少量试销产品及淘汰产品b 极度畅销产品c 销售极差产品。

4.乙方申请换货时,必须开出货品清单传真或电子邮件电告甲方,经甲方同意后方可办理换货托运手续,若擅自换货,甲方概不接受,因此造成的货品丢失,由有乙方自行承担责任。

5.凡换货产品,以防必须保证不影响二次销售(在同季节内,未水洗、未出样、无污点、破损以及商标完整),否则不予调换,另对包装不齐整或缺少的换货产品,甲方加收3%的损耗费。

6.调货时间按照甲方统一规定:a 公司配货:\_\_\_\_日内(以甲方发货日期起,至甲方收到乙方返回货品之日止)100%调换b乙方自行选定产品:同一季节内20%调货c过季产品:不能超过年保底量的10%d未按照甲方规定时间内调换的货品,甲方视为乙方买断e调货按现价执行。

7.如乙方违反本合同,甲方有权不予调货,同时停止供货。

8.该制度的解释权在甲方,如因市场机制作用需更要改,另行通知。

五.其他

1.乙方如在第\_\_\_\_\_\_\_\_年完成保底量,甲方将另按所完成保底量的(乙方实际进货价格)奖励给乙方作为发展基金。

2.当合同期满时,如双方不再续约,则乙方必须先将该市一切有关原始资料移交给甲方,同时将不得在继续使用“妈妈屋”的系统形象及继续发展管理专营店,在甲方接管市场,并试运行\_\_\_\_日后且无任何不良隐患时与\_\_\_\_日内办理清退手续。

3.合同中未尽事宜双方协商解决,并补充附件,有争议部分按合同相关条款执行。在合同执行过程中,如甲、乙双方出现异议而无法协商时,则由\_\_\_\_市仲裁委裁决。甲方保留对此合同中有争议性条款及专业术语的解释权。

六.本合同一式三份,乙方保留一份,甲方保留两份,签字盖章生效。合同附则。甲方: 乙方:电话

**销售代理合同法律规定 代理销售合同四**

甲方：

联系地址：

联系电话：

传 真：

乙方：

联系地址：

联系电话：

传 真：

根据《中华人民共和国合同法》、《商品房销售管理办法》，甲乙双方本着诚信自愿、平等互利的原则，经友好磋商，甲方就其开发的x项目销售事宜，委托乙方为该项目之独家销售总代理，特签订本合同，以共同遵守。

一、物业概况

1、物业名称：

2、物业地址：

二、合同委托期限和委托权限

1、委托期限：本合同委托期限从签订之日起 个月，期满后双方如有意向可续约或重签合同。

2、委托权限：

(1)乙方有权在销售底价以上确定商品房的实际销售价格，但调高价格表时需书面形式知会甲方，由甲方审核签字确认后方可执行。

(2)对于《商品房认购协议》和《商品房买卖合同》中付款方式、付款时间、房屋交付条件和日期、装饰和设备标准承诺、配套基础设施和公共设施的交付承诺、面积差异处理办法、办理产权登记有关事宜、违约责任等实质性条款，乙方无权确定或擅自变更，均应遵从甲方的决定或依甲方提供的样本执行。

(3)对于落实市场推广计划中涉及的与媒体发布商及宣传品印制单位等合作者订立、变更、终止合同等涉及甲方权利义务的重要事务，乙方仅有建议权，合同的实质内容应当征得甲方的事先同意并由甲方直接与第三人订立合同予以确认。

三、服务内容说明及具体销售委托事务

1、乙方将组建营销团队全权负责本项目的营销工作(本项目的营销团队的主要组成人员事先需经甲方认定后不得擅自调整)，主要工作内容包括：制定并执行销售策略;做好销售企划并执行推广计划;完善销售价目表，执行销控策略;完善销售市场的布置建议;销售队伍的组建和培训;分阶段的销售实施。

2、乙方应承担别的具体工作包括以下内容：

(1)由乙方指派其销售人员进驻甲方的售楼部，负责接待客户咨询、看房、商洽、在合同约定权限内协助甲方与客户签约、办理客户银行按揭手续。

(2)市场调研：每月提供项目市场调研、项目分析;提供完整的市场分析及策划建议报告。

(3)营销策划：包括订立项目总体策划方案、市场定位、主要卖点的提炼、产品解读说辞;项目销售计划和阶段性销售推广策划方案、项目阶段性活动方案及安排(包括确定该项目的整体和分期详细广告宣传策划方案，销售现场包装策划方案等);制定项目的市场推广计划(包括选择媒体发布广告、印制宣传材料

(4)代理销售：包括组建销售队伍，实施主动营销模式(根据实际销售情况甲方认为有必要可提前半个月要求乙方实施全员营销等销售模式)，安排全部销售活动。

(5)其他完成商品房销售工作所必需的协助、保密和配合工作(包括对本项目现场售楼部建设提出建议、定期提供销售情况说明和分析材料等)。

四、双方的权利义务

1、甲方的权利义务

(1)、甲方保证委托物业销售的合法性，并提供相应文件。

(2)、在本合同期限内，甲方承诺不会自行公开或者私下销售该物业，亦不会委托乙方以外任何第三方作为其代理人销售该物业。

(3)、为便于乙方制定营销策略并进行楼盘销售工作，在双方合作期间，甲方应真实地向乙方提供当地及本项目的相关资料，如背景资料、前期可行性报告资料、本项目的建筑图纸和规划等并充分提供调研方面的密切配合。

(4)、甲方授权指定 为甲方和乙方工作中联系人，负责签署或确认一般工作文件并在条件允许下尽力配合乙方的工作计划实施，及时处理工作中有关事务。但是，对于涉及双方实体权益的文件、资料、确认书、结算书等，需经甲方董事长 签字并加盖甲方公章方为有效。联系人和负责人的具体职责分工由甲方自行安排。

(5)、甲方在售楼部设置专人，负责合同的审核盖章、房款(含定金)的收取、向房屋买受人出具发票、收据等工作，其工资由甲方支付。客户交的所有房款均应交到甲方指定账户或交给甲方财务人员。

(6)、在乙方销售人员进场时，甲方提供现场已装修的售楼处供乙方无偿使用，并提供相应办公设备、水、电、电话、电脑、打印机等基本工作条件。

(7)、本合同期间，乙方提交一般工作程序性报告或计划，甲方须在收到后5个工作日内书面回复，否则视为甲方已同意对乙方之工作安排。对涉及佣金结算等甲方实体权益的工作报告，不在此限。

(8)、甲方每月5日前向乙方提供上月销售房款的回笼报表。

(9)、甲方按本合同约定向乙方支付佣金。

2、乙方的权利义务

(1)、乙方在甲方委托权限内负责本项目的销售工作。乙方应在可售物业范围内进行推广销售工作，并派驻现场工作人员。

(2)、乙方授权指定 和甲方工作中的联系人，负责签发有关文件并及时处理工作中有关事务。

(3)、针对具体事宜，乙方有关人员与甲方有关人员召开工作会议，研究具体的工作内容，会议次日形成会议纪要。

(4)、在本合同签订的一个月内，向甲方提供有关本项目销售工作的市场调研报告。

(5)、保守甲方商业机密，未经甲方同意，乙方不得对外公布甲方机密。除因销售工作需要外，未经甲方许可，乙方不得向他人转让、泄露、扩散本项目之资料、图纸、文件及相关经济数据。

(6)、及时做好项目推广方案和分阶段方案，提供营销策划服务，进行宣传推广活动，所有方案经甲方批准后实施。并按周向甲方提供销售情况报告，积极协助甲方做好甲方与销售相关的各项工作。

(7)、乙方应于每周一上午9时前将销售报表提交一份给甲方，并对其真实性负责，该报表内容包括房号，总房款，认购定金以及各阶段资金回笼情况等。

(8)、在本合同期内应积极协助甲方办理相关银行按揭、交房等事宜，若因施工质量、产权、按揭、配套或交房日期等方面原因产生的客户拒付房款、退房的，乙方应积极协调，协调不成申报给甲方解决。

(9)、按合同约定向甲方收取佣金(基本佣金和溢价分成)。

(10)、乙方在合同约定的授权范围内，以甲方的名义从事销售活动，并且乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售以外的任何其他活动。

(11)、乙方保证勤勉、谨慎地履行委托事务，不得有下列行为，否则所造成甲方之损失或法律纠纷由乙方全部负责：(1)索取、收受委托合同以外的酬金或者其他财物，或者利用工作之便谋取其他不正当的利益;(2)将委托事务擅自委托;(3)任何雇员均不得直接向房屋买受人收取任何形式的款项，或者与买受人串通隐匿销售所得;(4)低于销售底价销售房屋，或者擅自作出任何优惠让利的承诺;(5)对外披露甲方的商业机密;(6)法律、法规禁止的其他行为和有悖诚实信用原则、损害甲方利益的行为。

(12)、乙方应承担其员工工资、社会保险费等劳动报酬和福利，并承担依照本协议应当由乙方承担的其他费用。

五、推广费用开支

1、所有本项目之广告及市场推广费用(如举办展销会或活动、编制售楼书、印制彩色单张、刊登报章广告，在电台或电视台播放销售广告及其广告制作等费用)均由甲方承担。

2、本项目总体广告费控制在本项目总销金额的0.7%以内。前期楼盘形象宣传阶段的广告费应放量投入。每期广告投入由双方根据前密后疏原则协商安排。

3、策划及广告设计工作由乙方负责，甲方指定。

4、广告推广及活动方案由乙方提出经甲方批准后实施。

5、售楼处装修费用不包含于上述第二款推广预算内。售楼处的设计与装修由双方协商确定，费用由甲方承担。

六、物业基准价

1、甲乙双方同意设置物业基准价，实际成交价格不得低于物业基准价格，物业基准价格为佣金结算的基数。乙方同意在物业基准价格的基础上，提出分批次推售的计划及相应的每套房子的物业基准价格，然后在充分市场调查的基础上于物业具备销售条件的半个月前提出实际价格方案，经甲方签字认可，作为物业销售价格。

2、物业基准价作为销售的依据。

3、如因重要关系人、公司员工或其它特殊客户购房需要优惠到基准价之内的，由甲方签字认可。

七、销售考核及代理佣金的核算

1、销售佣金以《商品房买卖合同》成交金额为准;销售任务依据最终确定的可售房源，甲乙双方协商确定，作为补充合同。

本合同期间，商业部分若乙方按时完成双方确定的销售任务，甲方按,《商品房买卖合同》成交金额的0.65%向乙方支付代理佣金。

2、客户认购，交纳首付款，视为销售达成，即可计入销售额;客户交清购房款或办完按揭手续视为该项销售工作完成。销售工作完成的，方可结算佣金。

3、不产生溢价时，基本代理佣金为完成销售额x佣金点率;产生溢价时，基本代理佣金为(完成销售额-溢价)x佣金点率，溢价=(已销售物业销售价格-已确认物业基准价格)x已销售物业面积。溢价部分甲、乙双方按9:1分成。溢价提取以实际全额到位资金部分物业售价超过此部分物业基准价格时且符合计提要求时开始计提，以后每月在基本佣金结算时同时结算，每月溢价计提以全额到位资金部分物业为基数结算，至本期物业销售完成后全部结清，多还少补。

4、代理佣金在签订本合同之月起每三个月结算一次：乙方每三个月列出佣金结算清单交甲方核对，甲方在五天内核对完毕并凭乙方提供佣金结算清单于五天内支付完毕。

5、本合同有效期内，无论经任何途径或方式所出售的本合同所列物业(除甲方用工程款、材料款抵扣所成交之房屋外)，成交后均作为乙方业绩结算代理佣金。甲方如有数量较大的团购业务(团购业务指一次性团购20套以上)且平均售价低于物业基准价时，代理佣金按0.6%计算，不再另行计算，可计入乙方的销售总额，但不计入溢价基数。

6、客户退房：

(1)如有违约金，该违约金甲、乙双方按7:3比例分配。

(2)如无违约金，甲方全额退款后，乙方亦应同时如数退还已收代理佣金。

7、乙方雇员从事销售和市场推广工作的工资、交通费、差旅费、误餐费等已包含上述佣金中。

8、在签订合同之日起，每月10日前向乙方支付五万元整的劳务费，用于发放销售团队基本工资。

八、合同的变更和终止

1、双方协商一致，可以终止和变更本合同。

2、双方在履行本合同过程中达成的协议，或一方提出经由另一方认可的文件，作为本合同的补充。

3、如乙方未能完成本合同第七条第一款第一阶段及第二阶段的销售业绩，甲方有权终止合同。

4、合同终止或期满后，双方应当在五日内办理场所、资料交接，结清佣金等手续，并在完成撤场后5日内结清佣金。

5、乙方销售任务未完成总销售产值80%退场，甲方有权扣除乙方剩余未结佣金及溢价部分、当月工资。

九、违约责任

1、甲方逾期支付佣金，应当按日向乙方支付欠款额万分之五的违约金，逾期超过30天的，乙方有权解除本合同并要求甲方结清佣金及违约金。

2、乙方违背本合同第四条第2.10款的规定的，或者严重违背其他合同义务，经甲方催告后未予纠正的，视为严重违约，甲方有权解除合同并要求乙方赔偿损失。

十、撤场

1、无论任何原因，自本合同终止之日3日内，乙方必须从售楼部全部撤离。

2、在撤离之前，乙方必须完整地向甲方移交售楼部的设备、设施、文件资料、电子文档、往来函件、客户记录等一切和项目销售有关的资料。交接未完，

甲方有权将乙方未结佣金予以没收。交接完毕，甲方在乙方撤离后5天内付清佣金。

十一、其它

1、不可抗力

如不可抗力原因(指战争或自然灾害)导致本合同不能履行，甲、乙双方均可提前终止本合同，且无需向对方作任何补偿。

2、争议之解决

本合同双方在阐述或履行本合同时如发生争议，应尽量通过友好协商解决。如协商不成，则提交本项目所在地法院诉讼解决。

3、修改合同

本合同中一切条文的修改、增删，须经双方共同协商，并签署书面协议后才视为有效。

4、本合同有效期内乙方所提供的一切物资、资料及电脑软件(由甲方提供的物资及物料除外)，均属乙方所有，乙方拥有全部版权。

5、本合同以中文书写，共一式四份，甲乙双方各执两份。本合同附件与本合同具有同等法律效力。本合同自双方签字盖章之日生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售代理合同法律规定 代理销售合同五**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年

\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;

(5)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣;\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月需

向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告;乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

**销售代理合同法律规定 代理销售合同六**

甲方(需方)

乙方(供方)

为规范我院药品采购行为，保证医院临床用药及时供应，保障人民用药安全有效，根据《合同法》、《药品管理法》等法律法规，经供需双方友好协商达成如下购销协议：

一、供方必须是证照齐全具有合法经营资质的企业，并向需方提供加盖单位红印章的《药品经营企业许可证》复印件、《药品经营质量管理规范认证证书》复印件、《营业执照》复印件、业务员的法人委托书原件、被委托人身份证复印件及其它相关资料等，供需方存档备查。需方应向供方提供加盖单位印章的《医疗机构许可证》复印件。

二、供方只能向需方供应“三证”规定范围内的药品，如供方超范围向需方提供药品，因此造成的一切损失由供方承担。

三、供方要对提供的药品质量负责，不得向需方提供假劣药等不合格药品。供方所提供的药品凡因质量问题所造成的如抽检不合格、药害事件等后果，概由供方承担。如因需方储存和保管不当造成的损失由需方自行负责。

四、供方提供的全部药品均应按标准保护措施进行包装避免污染，需冷藏的药品在运输过程中必须按国家规定使用冷链设备，以防止在转运过程中损坏或变质，确保药品安全无损抵达需方。否则，为此而给需方造成的一切损失由供方承担。

五、需方要求供方遵守以下供药原则：

1、不得供应“三无”药品;

2、不得供应假冒厂牌和商标及无出厂合格证的药品;

3、不得供应即将变质或生产日期较久的药品;

4、除双方另有约定外，不得供应有效期少于6个月的药品;

5、不得供应不符合包装标志有关规定和储运要求的药品。

六、供方提供进口药品时，须向需方提供加盖供方印章的《进口药品注册证》和《进口药品检验报告书》。

七、需方所造的购药计划必须以农保、医保用药目录为范围，符合我院临床基本用药需要，且经正常审批程序后方可采购。

八、供方须按需方购药计划中规定的药名、规格、数量、产地等要求供应药品，否则需方有权全部或部分拒收。供方接到需方的购药计划后，应在规定时间内将药品送到需方，送货及搬运费由供方承担。未按要求及时交货需方可终止供方送货另选供货公司。

九、需方凭供方药品清单票据(清单内容与实物相符)，经需方验收小组验收符合规定要求后方可办理入库手续。药品验收过程中若发现破损等不合格药品，由供方负责赔偿或扣除供方药款。

十、全省实行药品挂网采购统一管理后，药品采购操作必须严格按照省药品挂网采购有关管理规定执行。在未实行省药品挂网采购管理之前，所有药品购销必须在郴州市惠民药品招标采购中心的监督下进行交易，坚持做到政府集中网上招标采购。

十一、药品购销价格：实行省药品挂网采购管理后以省药品集中招标采购中心标书价格为依据。在未实行省药品挂网采购管理之前，中标药品购入价格不得高于郴州市药品采购中心发布的药品中标价格;未中标药品的购进价按政府定(指导)价的折扣定价;单、特药品以临床需要为原则，购进价实行单独定价按政府定(指导)价的折扣定价;中药饮片购进价应随行就市;因市场因素使部分药品进价高于中标价的，必须经需方院领导审批同意后方可采购。

十二、供方与需方必须签订药品购销合同生效后方可发生业务，且须在需方铺垫万元资金作质量担保金。需方在用完一批药品后，在又购进一批药品时向供方支付上一批药品的款项。

十二、需、供方在业务往来过程中因受政策等原因所限，双方不能合作，从终止合同起，需方对原未付清药款应每月按未清药款的.%付给供方。

十三、供需双方在药品购销过程中，必须遵纪守法，严禁经销商在需方非法从事商业贿赂和药品促销活动。一经查证，需方将责令停止购销合同，并追究乙方的责任。

十四、因合同引起的或与本合同有关的任何争议，由双方当一事人协商解决，也可以向有关部门申请调解，协商或调解不成，当事人可依照有关法律规定将争议提交仲裁或向人民法院起诉。

十五、本合同一式二份，由供方、需方药剂科各执一份，自双方盖章签字之日起生效。本协议有效期从年年月

十六、本合同的购销业务供需双方均有权随时终止。本合同未尽事宜，供需双方协商解决。

需方盖章： 供方盖章;

需方代表签字： 供方代表签字：

年月日 年月日

**销售代理合同法律规定 代理销售合同七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1.甲乙双方共同认定确定的代理期，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月到\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月止，代理区域在\_\_\_省\_\_\_市所属区域内。

2.甲方认定乙方为\_\_\_代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_元付给甲方。

3.甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以\_\_\_倍的代理权金赔偿乙方。乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出\_\_\_倍代理权金的赔偿。

4.传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的\_\_\_%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人收入调节税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。

5.乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛x国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。

6.甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。

7.奖励：乙方a全年获税后净利\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%.b全年获税后净利\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%.c全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%.d全年获税后净利\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%.

8.本代理合同一式\_\_\_份，双方各执\_\_\_份，以甲乙双方法定代表人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。甲乙双方互相提供以下证件复印件并加盖公章备存：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

甲方 乙方

代表 代表

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话/传真：\_\_\_\_\_\_电话/传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**销售代理合同法律规定 代理销售合同八**

委托人(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托人(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了共同做好\_\_\_\_\_\_\_\_\_的招商引资工作，委托人与受托人约定，由甲方委托乙方进行招商引资事务。为了明确双方之权利义务，依照《中华人民共和国民法典》及其有关法律法规的规定，经双方充分协商，订立本委托代理合同。

第一条 委托事务乙方以甲方名义对外推荐\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区，并进行独立招商活动。

第二条 委托期限自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

第三条 转委托(第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项)

(一)乙方不得再行委托

第三人处理委托事务。

(二)乙方委托

第三人处理委托事务的，必须要事先征得甲方同意。

第三人处理委托事务，须接受本合同约束。

第三人不得再行转委托。

第四条 费用及支付

(一)具体项目引进谈判中，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的考察费用由甲方承担。具体有：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。上述款项支付方式及时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(二)乙方在处理委托事务中，其余的一切费用和损失，由乙方自行承担。

第五条 报告情况乙方每(星期月季半年年)应以书面的形式向甲方报告招商引资工作中的情况。

第六条 委托事务成果的交付时间、方式

(一)乙方在处理委托事务过程中，遇有投资意向的客商，必须在\_\_\_\_日内向甲方报告，并且向甲方提供相关的一切资料。

(二)乙方须按甲方的通知和要求在\_\_\_\_日内将有关委托事务的一切资料及相关事宜移交甲方，并积极协助配合甲方招商引资的相关工作。

第七条 报酬及支付乙方的计酬办法，以实到资金为计算依据，具体为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。上述款项支付方式及时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第八条 双方的权利和义务

一、甲方的义务：

(一)甲方向乙方提供南浔经济\_\_\_\_区的所有招商资料和政策，及乙方所要求的相关资料，并承诺政策的正确性，如遇政策调整，甲方应及时通报乙方。

(二)甲方应为乙方配备工作所必要的设施、设备。具体有：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、乙方的义务：

(一)乙方在招商活动中必须严格执行我国的有关招商政策。

(二)乙方不得以甲方名义进行与代理招商无关的经济社会活动。

(三)乙方在招商活动中应保守甲方的招商秘密，不得向

第三方透露。

(四)乙方引进的项目必须符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区产业发展规划。

(五)除甲方外，乙方不得再代理

第三方从事与甲方委托的相同或类同的业务。

第九条 本合同的解除条件

(一)甲方可随时通知乙方解除本合同，但是应补偿乙方的相关开支和费用。

(二)在合同有效期限内，乙方非经甲方同意不得提前解除本合同。经甲方同意，提前解除本合同的，应补偿甲方的相关损失。

第十条 违约责任

(一)若因乙方交付的委托事务成果不真实或因与交付成果有关的一切原因而造成甲方损失的，乙方须赔偿甲方受到的一切直接和间接的损失。

(二)若一方违反本合同约定，及合同法相关规定的，应赔偿另一方因此受到的所有直接和间接的损失。

第十一条 合同纠纷的解决办法因履行本合同发生争议，双方协商或向合同签订地法院起诉。

第十二条 其他本合同未尽事宜，由双方协商补充协议。补充协议与本合同具有同等效力。本合同共三页，一式两份，合同双方各执一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售代理合同法律规定 代理销售合同九**

《中国企业黄页在线》销售代理合同

甲方：邮编：

地址：电话：

乙方：邮编：

地址：电话：

甲乙双方经友好协商，就乙方成为甲方《中国企业黄页在线》销售代理商事宜达成以下协议。

第一条?代理原则

1.甲方授权乙方为《中国企业黄页在线》的销售代理商。

2.乙方在代理甲方产品的过程中，不得以任何形式损害甲方的声誉和利益。

3.乙方须按实际情况填写《杭州辰光商务信息有限公司代理商申请登记表》如登记表中内容变更，乙方应在七天内书面通知甲方。

4.乙方可以对甲方的工作做出评价和投诉，具体事宜请与甲方联系。

5.乙方代理的市场区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条?甲方的权利和义务

1.甲方拥有产品价格的制定权及发布权。

2.甲方负责产品的广告宣传工作。

3.甲方有权根据本协议的有关规定监督、检查乙方的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方所完成的工作进度和市场行为，并有权决定是否保持其代理资格，乙方试运营二个月，合格者将正式颁发\"授权书\"。

4.甲方负责向乙方或其客户提供技术支持，协助乙方做好宣传、销售、培训和售后服务工作。

5.甲方对产品进行不断的升级，保证其产品的先进完善性，并提供给乙方及其客户。

6.对于乙方提供的关于产品功能或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品进行升级，无偿进行更改并提供升级产品给乙方及其客户。

7.甲方若对产品代理价进行更改，须提前半个月以书面的形式通知乙方。

第三条?乙方的权利与义务

1.乙方可获得甲方的销售培训及电话技术支持。

2.配合甲方跨地区性或全国销售宣传活动，努力开拓市畅

3.乙方有义务遵守有关的商业秘密，并以书面形式每月一次向甲方书面或电子信件汇报当地的市场动态及其行销计划和策略。

4.乙方在媒体上刊登的代理产品价格和实际销售价不得低于甲方制定的统一市场零售价。如有证据证明乙方违反甲方的限价规定（如低价销售现象）并不能改正的，甲方有权要求乙方赔偿，情节严重的，甲方有权终止对乙方的代理授权，并取消其区域代理资格。?5.乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，甲方须对客户进行备案保存。

6.乙方可以在甲方授权范围内以\"某某地区代理\"的名义但不能以\"独家代理\"等具有排他性的名义进行宣传及商业活动。

第四条?黄页价格、保证金及预付款、财务结算

1.黄页的价格详见附件。

2.乙方在本协议签订之日起，按照甲方网站上指定的支付方式向甲方支付保证金元人民币，并预付不低于元人民币的登录费。

3.保证金及预付款的使用、管理遵照相关规定，如未有违反相关规定，保证金在本协议终止后全额退还给乙方。

4.结算：

a.乙方代理登录中国企业黄页在线，须在乙方预付登录费足够支付的前提下，由乙方在确认付款后开通，同时甲方将从乙方预付登录费中自动扣除乙方开通黄页的登录费用，每月日甲乙双方应对上月日至本月日登录开通的黄页数量及清单进行核对，并由甲方给乙方开据相应登录款项的发票。

b.甲方为乙方每月开据的发票金额为：上月日至当月日乙方向甲方支付的黄页代理登录费的金额。

c.当乙方未能按a的规定全额支付开通黄页登录费时，甲方核实后有权取消对应黄页的服务，同时保留法律追索权。由此带来的与客户之间的法律纠纷均由乙方承担责任。

d.本协议到期或者因双方因任何原因终止本协议执行，乙方已支付预付款在扣除应付款项后在仍有余款时，甲方在协议终止后30日内将余款退还乙方。

第五条?协议期限?乙方的代理期限为?年?月?日至年?月?日。

第六条?争议解决?在协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决，如果协商解决不成，

双方同意提交当地\_\_\_\_\_委员会进行\_\_\_\_\_。

第七条?附则

本合同如有未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，两份协议书具有同等效力。本合同传真复印件有效。

甲方：乙方：

盖章：盖章：

甲方授权代表：乙方授权代表：?

年月日?年?月?日

**销售代理合同法律规定 代理销售合同篇十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日,就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的\_\_\_\_\_\_（此类产品皆适用）具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1.甲方

（1）甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

（2）甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

（3）甲方按乙方订货量的比例提供公司统一的宣传资料。

（4）甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

（1）乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

（2）乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

（3）乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1.为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2.甲方不得在乙方代\_\_\_\_区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3.乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4.乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5.乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代\_\_\_\_区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题， 甲方需无条件提供退换货。

2.代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担

五、销售定额

1.\_\_\_\_供货价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。 本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

返

**销售代理合同法律规定 代理销售合同篇十一**

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条：合作方式和范围

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的 恒盛楼 项目，销售面积 964.84 m2。

第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自20xx年月日至年 月损失费壹万元。

第三条：销售任务的约定

1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体公摊为平均每月约 万元。

2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

第四条：销售价格的约定

1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m2。(不同楼层不同单价，见基准价格表)。

2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，

第五条：代理费用及付款方式

1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成(甲方得40%，乙方得60%)。

2、代理费计提方式

1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。

2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

第六条：款项收取

1、房屋款项全部由甲方收取。

2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

第七条：交房标准

甲方保证按售房合同所要求的时间按期交房。

第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

第九条：其它

1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付

2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权解除合同。

3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。

4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。

5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。

6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。

7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。 本合同一式两份，双方签字后生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售代理合同法律规定 代理销售合同篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经协商，就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的处理达成如下协议：

一、 甲方同意乙方对其所购物业(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_写字楼，面积\_\_\_\_\_\_\_\_ 平方米)进行转让，由乙方自行寻找买家及自行设定售价，甲方协助乙方根据规定办理退房并出售的相关手续。

二、甲方在协助乙方办理退房并出售的相关手续中所产生的费用由乙方承担。

三、甲方为乙方办理退房手续，乙方已支付甲方的房款甲方不予退还，但乙方应将发票和收据等相关手续退还甲方。

四、在乙方已确定买家的情况下，由甲方与乙方确定的买家签约，但签约价格按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/平方米确定，并由甲方按该价格向乙方确定的买家出具票据，价款由买家直接支付给乙方。乙方与买家所确定的售价增值的部分，由乙方与买家另行签约，自行处理。

五、甲方承诺\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_楼\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_外风机管经过交房验收后按照甲、乙双方确定的方案整改，并加以绿化装饰，以达到最小影响视觉的效果。

六、乙方承诺甲方在按照上述方案处理后，乙方不再对甲方提出任何要求。

七、不可抗力

因为国家政策的原因导致双方不能履约，双方互不承担责任。

八、违约责任

任何一方违反协议约定，应赔偿给守约方造成的损失。

九、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   乙方：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日        \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**销售代理合同法律规定 代理销售合同篇十三**

甲方：

乙方：

经甲、乙双方多次慎重研讨及友好协商，根据《中华人民共和国\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发?的事宜达成一致意见，同意签署如下合同：

一、?代理销售

甲方将座落于河北省磁县高速引线东侯召村南，统盛园小区(暂名)原河北xx公司，建筑面积约?万?o于签署合同即日起正式委托乙方独家策划与销售。

二、?合作期限及销售指标

1、合作期限：自乙方进场一个月后开始计算销售时间，销售周期为个月。如有自然灾害、工程延期等不可抗力因素，由甲乙双方另行协商销售周期。

2销售指标：在销售期内销售项目总额的

三、?销售价格

1、甲方将本项目可供乙方销售的楼宇房屋提出准确清单、价格表，并经双方签字确认销售范围。如有变动应经双方协商为准。

2、第一个月销售均价为元/?o，其后根据销售情况双方另行协商销售价格，地下室、商业另定。

四、?代理佣金及支付方法

1、代理佣金提取：

(1)?乙方按照销售总额的?(百分之一点三)提取作为佣金，超出低价按?分成，甲方占?乙方占?。

(2)?在一般情况下甲方不参与销售，特殊情况由甲方销售的给与乙方10元/?o的销售手续费。

2、结算方式及时间：

(1)?结算条件：①付全款达到95%②分期付款，销售每套住宅达到?万元以上首期款为准，甲方按该合同总额向乙方结付提成。

(2)?结算时间：每月为一结算期，每月5号前甲方将上月销售佣金扣除3%的风险金后支付给乙方。风险金在完成销售指标后十日内支付给乙方。

(3)?对于已签订购房合同的退房，乙方已提取销售提成，甲方从下一次发放给乙方销售提成中扣除，所扣额户的违约金，甲乙双方平均分配，房屋继续销售，另外计销售业绩和销售提成。

五、?甲方的责任

1、合同有效期内，甲方不得再委任任何其他单位、个人销售本项目，如乙方进场后两个月内没有业绩甲方有权解除协议另请销售公司。

2、甲方应依法向乙方提供销售该项目所必备的相关手续和资料\_\_\_\_\_。

3、甲方负责提供销售场地并装修，承担装修费用。

4、甲方应积极配合乙方的销售，负责协助乙方保证客户看房需要。

5、甲方应提供工程进度表，严格保证工程进度及质量

6、甲方负责提供销售所必须的合同、收据、合同章并收取销售款项。

7、甲方负责项目的宣传工作并承担相应费用。

8、如在销售过程中出现政府部门或其他方面人员的造成项目暂停，由甲方出面协调。

六、?乙方的责任

1、乙方必须按照甲方指定的房源销售不得捂盘。

2、乙方严格按照甲方制定的各套价格销售，如发现高销虚报，扣除该套80%的销售佣金。

3、乙方负责对项目的规划设计、市场调研、项目定位、项目策划、物业管理等提出切实可行的建议。

5、乙方在合同期以甲方的名义进行销售，甲方派专人和乙方联合办公，办理财务和销售手续，并负责一切办公用品。

6、自本合同签订之日起，乙方即行负责组建营销机构，培训营销人员，拟定销售计划，实施销售方案。

7、乙方负责销售人员的工资、提成及销售部日常开销，并负责销售部的水、电暖、电话费用。

8、乙方负责进行广告宣传策划，包括宣传单页、报纸广告、电视广告等，相关费用由甲方负担。

9、在甲方与客户正式签署售楼合同之前，经甲方同意乙方以甲方身份签署房产临时买卖合约。

10、?乙方负责销售控制、销售接待、销售谈判、签订购房合同、催缴房款等等。

11、

12、?乙方每个销售周期做销售总结，针对销售中出现的问题报甲方备案。?乙方在销售过程中，应根据甲方提供项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

七、?双方违约责任

1、甲方：

(1)?任何因有关工期与房屋质量问题造成客户与公司的纠纷，由甲方负责;

(2)?甲方如不按时向乙方支付销售提成。每超过一天罚滞纳金1%分清责任后在执行。

2、乙方：

(2)?销售款项全部由甲方收取，乙方不得有任何挪用行为，否则，即视为违约并由甲方终止乙方销售权，并追回挪用款项。

八、?合同的终止和变更

1、在合同到期时，双方若同意终止本合同，应通力协作，妥善处理终止合同有关事宜，结清与本合同有关的经济、法律等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任。

2、经双方同意可签定变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

3、如因一方违约，在履行合同的基础上违约方赔偿受损方人民币十万元整。

九、?其他事项

1、本合同一式两份，一式四页，甲、乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2、在履行过程中发生的争议，双方可通过协商解决或向石家庄\_\_\_\_\_委员会提请\_\_\_\_\_。

甲?方：?乙?方：

代表签字：?代表签字：

日?期：?日?期：

**销售代理合同法律规定 代理销售合同篇十四**

省外销售代理合同

省外销售代理合同

甲方：哈尔滨三五\*业集团有限\*司。（以下简称甲方）

乙方： （以下简称乙方）

三五\*业本着“为客户满足愿望，为员工实现价值，为企业创造高效，为社会贡献力量”的企业宗旨，希望找到有着共同的理念，并诚信守约的战略合作伙伴共同经营，共同发展，让我们本着“诚信合作、互惠互利、携手并进、同谋发展”的合作理念，在双赢的基础上携起手来，共同关注中国调味品事业，共同创造辉煌的明天。经双方友好协商，同意共同遵守如下规则：

一、销售区域

1、甲方授权乙方销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌系列产品（见附件），销售区域为\_\_\_\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区，乙方不得跨区域销售。

乙方必须在甲方指定的区域市场范围内做好网络渠道建设，确保甲方产品在该区域市场的快速流通，并按标准完成甲方下达的销售任务。

乙方在销售运作中必须严格遵守甲方规定的价格体系执行（见附件），不得蓄意抬高或拉低产品销售价格。

二、货款结算价格按合同价格结算，若遇价格调整，甲方应提前一个月通知乙方。

三、销售目标及奖励条件

1、\_\_\_\_\_\_\_\_年度销售目标为\_\_\_\_\_\_ 万元（按甲方开票金额为准）。完成目标者甲方给予乙方提成奖励，年度一次性结算（具体如下所列）。乙方没完成甲方定的销售目标任务，则取消乙方提成奖励。

2、乙方年销售额在10万-35万者（含10万）可获1.5%的提成奖励；年销售额在35万至50万元者（含35万）可获2%的提成奖励；年销售额在50 万至100万（含50万）可获3%的提成奖励；年销售额在100万-300万（含100万），可获4%的提成奖励；年销售额在300万-500万（含 300万）可获4.5%提成奖励；年销售额在500万以上（含500万）可获5%的提成奖励。提成奖励在次年的1月31日前甲方以现金的形式支付给乙方。

3、乙方年销售额在150万以上，甲方将提取销售额的3%作为乙方区域市场的宣传费用，由乙方提出申请，双方协商运作。

4、乙方单次进甲方规定之餐饮产品在5万元以上且招集行政总厨级厨师联谊会，人员在50人左右，甲方派三五\*业营销人员具体操作，甲方提供5550元费用支持（具体为：餐费5桌，每桌400元，共计20\_\_元；礼品盒50份，每份50元，共计2500元；其他礼品费用1050元），价值50元礼品盒包括 100克“粒粒香”汤-精15袋；，《中国调味品大全》一本；《中国火锅》一本；汤-精简介一份；公司简介一份，汤-精四折2份和报纸3份（举办厨师联谊会的销售额不享受年终扣点待遇）。

5、免费提供三五\*业出版的《走进辉煌》大型画册及由著名作家陈\*麒先生纂写的描述王-军董事长三十五年创业历程的纪实文学《五味伴人生》各一本。每月提供三五\*业企业报《三五味苑》50份。

6、三五\*业在全力宣传品牌形象，“粒粒香”商标已获黑龙江省著名商标。“粒粒香”商标如获国家知名品牌，乙方年销售额达到300万元以上，三五\*业将出资3.5万元做该地区的促销活动；如获中国驰名商标，乙方年销售额达到300万元以上，三五\*业将出资5万元做该地区的促销活动，具体由乙方申请，经甲方批准后，按甲方的实施计划执行。

四、交货地点及运输方式

甲方根据乙方订货单组织货源，按乙方指定到货地点\_\_\_\_\_\_\_\_站。铁路运费由甲方承担，汽运费用由甲、乙双方各承担50%，甲方承担的50%的汽运费可直接从乙方订货款中扣除。到站后的一切费用由乙方负责。

乙方在验收货物时应认真清点，据实签收，并在送货签收单或其他领货凭证上按规定签名。

如乙方指定的交货地点不明确或乙方提供错误，造成返货或退换货所产生的费用及损失由乙方负责。

运输途中因不可抗力导致产品破损或者其他后果，由乙方按运输保险条例办理索赔手续，甲方不负任何责任。

五、退货标准

因甲方原因造成品种、数量与乙方订货单不符。

**销售代理合同法律规定 代理销售合同篇十五**

甲?方：

乙?方：

甲方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

乙方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

为了推动公司产品在全国市场的销售，甲、乙双方根据《中华人

民共和国\_\_\_\_\_》及有关规定，就乙方在指定区域代理销售甲方产品的相关事宜，

达成如下协议：

一、?代理销售事项

1.代理销售商级别：甲方授权乙方为?地区的?级代理销售商，全面

负责该地区的销售和经销商管理。

2.代理销售范围：?省?市?县。

3.代理销售区域扩大或缩小的条件及方法：

4.代理销售期限：从?年?月?日至?年月?日。

5.代理销售之产品

（1）乙方代理销售甲方的产品为：

（2）代理商品种类增减的条件及方法：

6.乙方的进货销售指标

（1）乙方首次连续?进货款额按进货价格计算不低于万元（淡

季可进行后续调整）；

（2）乙方年进货额指标为?万元；

（3）乙方最低应实现年销售额?的递增。

二.?代理销售商资格之认定

为避免贻误甲方市场开发，乙方须具备以下条款方能确认代理销售之资格，否则合同不生效。

1.乙方须为具有\_\_\_\_\_经营权的企业法人；

2.乙方须具备在销售代理区域范围内的市场开拓与品牌营销能力，在?年，在代理销售区域内应完成?家以上符合甲方要求的经销商的开发运营；

3.为维护正常销售秩序，维护双方权益，防止串货并保证销售额的顺利完成，乙方须交保证金?万元，自合同签订后?日内汇入甲方公司帐号。本合同约定的代理销售任务完成且无窜货行为,保证金一月内退还；

4.对?品牌有较深了解，理解并认同?品牌的经营管理模式及企业文化；

5.在代理销售地区有良好的商誉和市场信誉，有能力贯彻完成甲方的市场营销计划；

6.?产品展示区应严格按照甲方提供的展示方案进行产品陈列，按要求摆放产品宣传册和广告海报。

三.供货价格和零售价格要求

1.甲方对乙方的.供货价格为公布零售价格的?折，活动或促销产品由甲方提供的供货价格表为准；

2.乙方的销售价格，以甲方提供参考零售价格为标准，根据实际情况可做上下?%的浮动。

四.?付款方式

乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，乙方不得以任何理由推迟或拒付货款。

五.?订货、换货、退货及运输方式

1.乙方在确定进货明细目录后，提前?天将订货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的订货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商；

2.有关换货事项，依照“退换货政策”文件；

3.有关退货事项

（1）本协议期限届满或甲方依本协议的规定解除本协议的，乙方未售出部分产品可向甲方退货，经甲方检验符合退货标准后（具体标准由甲乙双方另行确定），按供货价格（邮递等中间费用由乙方承担）予以退还；

（2）乙方由于经营不善或者其它原因造成乙方店铺倒闭或者无法继续经营的，甲方不予退货；

（3）乙方经销的甲方产品在销售过程中产生滞销，自发货之日起三个月内，经乙方要求并经甲方检验商品确无损坏的，甲方将给予调换同等价值的产品，邮递等中间费用由乙方承担;

4.甲方可提供航空、铁路、公路、邮寄等形式的运输方式，运输费用由乙方承担。

六.甲方的权利和义务

1.甲方提供的产品质量须达到国家相关规定标准（具体标准由双方另行确定）

2.甲方为乙方提供必要的产品相关证件、宣传资料及资质证明；

3.甲方保证供货及时（前提：乙方每月按时呈报下月订货计划）

4.甲方在乙方年进货额达到?万元且无跨区销售及其它违反合同的行为将给予额外的返利政策（具体返利额度由双方另行协商确定）；

5.甲方将根据乙方销售及市场经销商管理之业绩为乙方定制长期优惠政策（具体实施细则待定）；

6.甲方给予乙方每月?万元的赊销额，乙方应确保月底回款，逾期未到帐甲方将停止供货；

7.甲方为乙方提供甲方在?区域范围内的客户名单，由乙方完成所代理经销区域内的客户开发及维护；

8.甲方应及时向乙方传递甲方新产品的有关信息，并给予乙方展架、赠品及宣传品的优惠支持（具体优惠额度由双方另行协商确定）；

9.甲方应及时向乙方通报产品的市场动态，指导乙方在市场拓展和产品销售方面的有关活动；

10.甲方应在甲方网站发布乙方有关营销信息并注明乙方是该区域内的甲方授权?级代理销售商；

11.甲方应保守在合同履行过程中所知悉的乙方商业秘密；

12.甲方保留通过互联网络进行商品销售的权利，并不受地域限制。

七.乙方权利和义务

1.乙方作为甲方的?省销售代理商，在?区域应按甲方销售策略销售要求，销售甲方产品并开发?区域的经销商市场，在?年内完成?家以上符合甲方要求的经销商的开发与运营。（经销商条件详见经销商协议书）；

2.乙方享有甲方公布零售价格的?折供货价格，活动或促销产品由甲方提供的供货价格表为准；

3.乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并\_\_\_\_\_承担因乙方自身原因所引起的售后责任；

4.乙方须严格遵守国家有关法律法规及行业规范，守法经营；

5.乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，一经发现将按违约处理；

6.乙方如需通过网络展示或销售甲方产品，需提前通知甲方并保证零售价格与甲方网站所公布价格一致；

7.在甲方进行优惠、促销活动期间，乙方有权按甲方确定的优惠价格并按甲乙双方协商的数量购买甲方举行前述活动的产品；

8.乙方在媒体上（包括但不限于网络）刊登的甲方产品价格不得低于甲方规定的全国统一零售价格；不得违反甲方产品的体系；乙方在市场促销活动中，不得发布低于统一零售价?折的价格信息；若违反本条款，甲方有权取消乙方奖励及相关市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的?销售代理商资格；

9.乙方不得对产品作超出甲方限定范围的宣传报道或违反国家有关法律法规经营，因此而引发后果皆有乙方独自承担；

10.乙方印制各种与甲方产品有关的宣传资料前必须呈报甲方审核，并经甲方书面许可后方能印制，印制费用由乙方自行负担。该等宣传资料不得违反法律法规，并且未经甲方或相关权利人的许可不得使用甲方或任何第三方合法拥有的知识产权，若违反本条款，甲方有权取消对乙方的相关优惠及奖励，情节严重者，甲方有权解除乙方之销售代理资格并追究乙方违约责任；

11.乙方须自行承担由于其自身商业行为和法律行为以及经营管理不善所带来或造成的损失；

**销售代理合同法律规定 代理销售合同篇十六**

甲方：

乙方：

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方根据x地区市场开发计划，授权乙方经销双沟指定产品，并许可丙方在规定区域内销售双沟指定产品，具体品种、规格和价格见下表。为保障三方利益，在互惠互利的原则下经三方友好协商，达成共识，特签订本协议。

一、经销商产品价格体系(单位：元/瓶)

二、甲方的权利和义务

1、甲方对自己的产品质量负责，如发现有质量不合格的，甲方包退包换，并承担直接损失。

2、甲方有权对市场变化调整经销产品的价格体系。

3、甲方对乙方所供产品及政策有权监督。

三、乙方的责任和义务

1、保证向丙方供货的及时性。

2、做好市场维护和回访工作，并及时将市场信息向甲方回馈，以便甲方决策。

3、准确、及时按规定向丙方兑现各种奖励。如乙方不能如实兑现，甲方有权从总公司(即双沟酒厂)提款兑现丙方。

四、丙方的责任和义务

1、必须以现金进货。

2、丙方须作好终端的市场维护工作，确保陈列显眼、集中、大气，并确保每个

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！